

Diagnostic exploratoire de la filière porcine de la Filière porcine « Galim-Mbouda-Bafoussam-Yaoundé »

Rosine TCHATCHOUA
Université de Dschang, PRP Innovation
Tél. 75 25 96 00, tdrosine@yahoo.fr

Philippe PEDELAHORE
IRAD/CIRAD, PRP Innovation
Tél. 96 26 13 86, philippe.pedelahore@cirad.fr

juin 2009

Diagnostic exploratoire de la Filière porcine « Galim-Mbouda-Bafoussam-Yaoundé »

RESUME (226 mots)

Depuis quelques années, l'élevage porcin à l'Ouest du Cameroun connaît des difficultés du fait de l'émergence de maladies tels que le rouget et la peste porcine, et du fait de la concurrence des élevages intensifs du Nord du pays pour l'approvisionnement des villes de Yaoundé et de Douala. C'est dans ce contexte que des éleveurs, membres de la coopérative Binum de Galim, et dans le cadre du partenariat avec le Projet de Recherche en Partenariat (PRP) sur les processus d'innovation, ont exprimé le besoin d'être informés sur l'organisation et les contraintes de la filière de commercialisation des porcs et sur la possibilité de trouver des acheteurs pour leurs produits. Une première étude portant sur l'axe Galim-Mbouda-Bafoussam-Yaoundé a ainsi été programmée par le collectif de ce PRP.

Une enquête auprès des éleveurs de Galim, et des commerçants des marchés de Mbouda, Bafoussam et Yaoundé, a ainsi été réalisée sur la base d'un questionnaire et d'un guide d'entretien. Cette étude exploratoire a permis d'identifier le site de Mbouda comme nœud commercial de premier plan et les différents acteurs impliqués dans le fonctionnement de cette filière. Elle a également permis d'obtenir des premières indications sur la formation des prix et sur la répartition de la valeur ajoutée entre ces différents acteurs. Elle a permis enfin de recueillir des premières informations sur les acheteurs potentiels de la ville de Yaoundé.

Mots clés : filière porcine,

1) INTRODUCTION

Les éleveurs de porcs de Galim, dans la province de l'Ouest du Cameroun, font face à des contraintes dans leurs efforts d'extension de leurs élevages. L'élevage porcin est pratiqué et transmis depuis plusieurs générations dans cette région. Il est pratiqué au sein de la plupart des exploitations familiales de manière généralement extensive : logement sommaire, alimentation basée sur la divagation des animaux et la valorisation des déchets agricoles ou ménagers, rareté ou inadéquation des soins vétérinaires. Les paramètres de reproduction sont variables mais généralement moins bon que ceux des élevages du Nord-Cameroun (chiffres et sources biblio ?...). Par ailleurs, le développement de l'élevage porcin à l'Ouest du Cameroun a également été entravé par l'épidémie de peste porcine africaine survenue dès 1982 dans les élevages intensifs du sud Cameroun (et à l'ouest c'est depuis quand ?...), et depuis quelques années par d'autres maladies tel que le rouget. Enfin, la concurrence des viandes congelées importées a également pesé sur la compétitivité des productions porcines de l'ouest pour l'approvisionnement des grandes villes (Yaoundé et Douala).

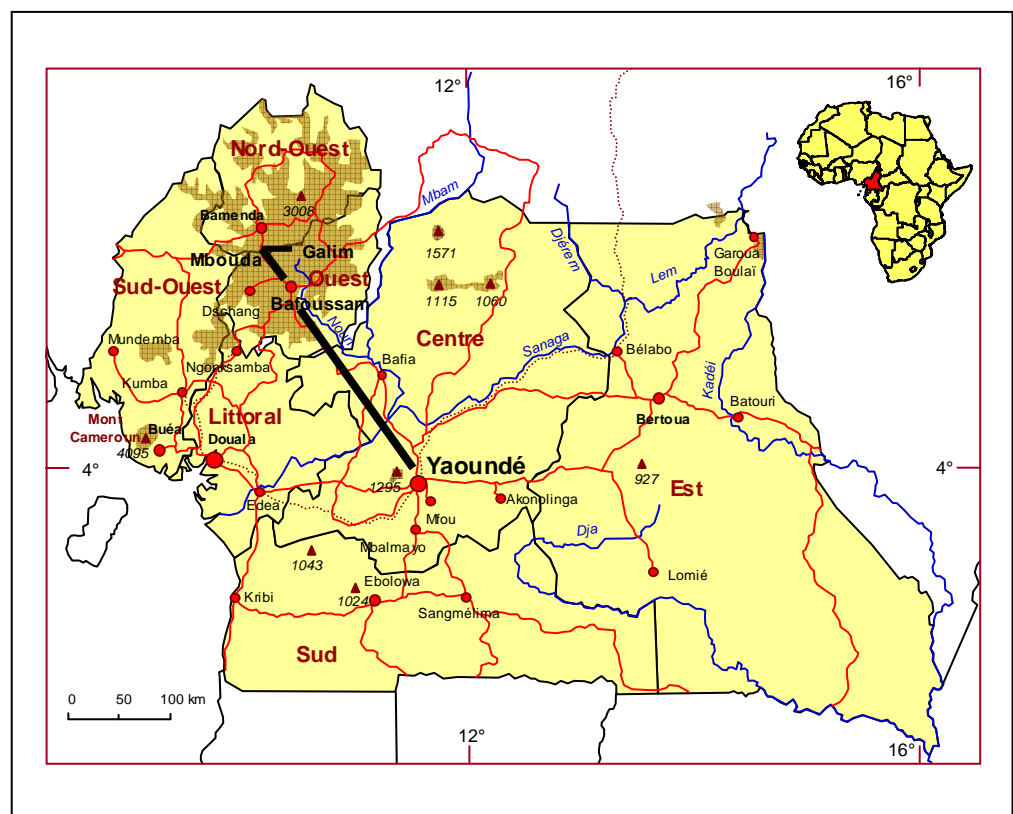
Face à cette situation certains éleveurs de Galim ont indiqué leur souhait de s'inscrire dans une démarche de développement des effectifs et d'amélioration des performances de leurs élevages. Cette démarche impliquait une augmentation des coûts de production dont la rentabilisation devait être sécurisée par une bonne connaissance du marché et si possible par la mise en place de liens contractuels avec les acheteurs.

C'est pour répondre aux demandes des éleveurs de la coopérative Binum de Galim que cette étude exploratoire de la filière porcine sur le trajet Galim-Bafoussam-Yaoundé a été conduite. Elle vise à mieux connaître l'organisation et le fonctionnement de cette filière porcine, et à savoir si l'identification d'acheteurs potentiels sur Yaoundé pourrait permettre de réaliser des ventes sécurisées et rémunératrices et de ne plus être tributaire des prix imposés par les intermédiaires locaux.

2) SITE D'ETUDE, DEMARCHE ET METHODES.

L'arrondissement de Galim est situé dans le département des Bamoutos, dans la province de l'Ouest au Cameroun (voir carte ci-contre).

Figure n°1 : carte de localisation de l'arrondissement de Galim et de l'axe Galim-Mboussa-Bafoussam-Yaoundé
Délimitation du périmètre de la filière étudiée :



Suite aux premiers entretiens exploratoires auprès des personnes ressources et du fait de moyens de déplacement limités le périmètre de notre étude a été limité à l'axe de distribution Galim-Mbouda-Bafoussam-Yaoundé qui constitue l'un des principaux axes de commercialisation des porcs en provenance de l'Ouest. Le marché de Douala connu pour être également un pôle de consommation important n'a donc pas été exploré. Par ailleurs cette étude porte essentiellement sur les transactions de porcs sur pied mais elle s'intéressera également, bien que de façon marginale, au segment de la transformation de la viande porcine et de sa distribution aux consommateurs finaux. Enfin cette étude exploratoire s'est intéressée au fonctionnement de cette filière pour la période 2007-2008 et ne porte donc pas sur une analyse diachronique de ses caractéristiques.

Etablissement du graphe de filière et caractérisation des stratégies et pratiques des acteurs :

L'analyse du fonctionnement d'une filière nécessite que soit identifiés et caractérisés l'ensemble des sites d'échanges et des acteurs, privés ou publics, individuels ou collectifs, qui interviennent dans son fonctionnement. Il est en particulier utile de bien localiser les nœuds commerciaux importants et d'identifier les acteurs clefs pouvant détenir des situations de monopole ou de contrôle de segments décisifs pour le fonctionnement de la filière. Une première estimation de l'importance des flux de produits entre acteurs permet de positionner leur importance relative.

La caractérisation des acteurs porte sur les fonctions qu'ils remplissent (production, collecte, transport, distribution...), leurs stratégies globales (intégrations verticales ou horizontales...), et les pratiques de transaction ou les conventions qui les lient (formes sous lesquelles les produits sont échangés, quantités échangées, modalités de fixation des prix, modes de contractualisation et de paiement, ...).

Premier éléments sur la définition des comptes d'acteurs et la formation des prix :

Au-delà de la description des stratégies, des logiques et des pratiques des acteurs il est utile de tenter de préciser l'évolution du prix du produit tout au long de la filière et la répartition de la valeur ajoutée et des charges entre les différents acteurs. Ces éléments doivent permettre en particulier de porter un jugement sur la position respective des différents acteurs et sur l'opportunité d'établir des relations directes entre les producteurs de Galim et les acheteurs de Yaoundé.

Modes de recueil des données :

Pour renseigner ces différents éléments, les données ont été recueillies au travers d'observations, d'enquêtes et d'entretiens semi-directifs, réalisés auprès des éleveurs (membres et non membres de Binum) de Galim, et auprès des revendeurs et détaillants sur les marchés de Mbouda, Bafoussam et Yaoundé.

Par ailleurs deux éleveurs membres du bureau exécutif de la plate-forme des organisations des éleveurs de porcs de la province de l'Ouest ainsi que le responsable départemental de la santé animale, le chef de section départemental des productions animales du MINEPIA des Bamboutos et le superviseur provincial du programme de développement de la filière porcine de l'Ouest ont également fait l'objets d'entretiens pour mieux comprendre les stratégies de développement publiques et privées de production et de concertation entre les acteurs de cette filière.

3) RESULTATS ET DISCUSSIONS

3.1) Les principaux acteurs de la filière.

Les fonctions productives sont prises en charge par le producteur et sa famille. A Galim, on distingue deux types d'éleveurs :

- les petits éleveurs qui sont les plus nombreux et qui engraisent de 1 à 15 porcs par an,
- les éleveurs moyens qui font à la fois la multiplication et l'engraissement de 20 à 80 porcs par an. Ces derniers vendent essentiellement des porcs adultes mais peuvent également parfois vendre des porcelets à des producteurs-engraisseurs de leur localité.

Les petits producteurs de Galim vendent le plus souvent la totalité des animaux qu'ils destinent à la vente aux collecteurs venant de Mbouda. En effet, ces petits éleveurs cherchent à dépenser le moins possible de temps et d'argent dans cette quête de partenaires commerciaux. Voilà pourquoi ils préfèrent généralement céder leurs animaux sur pieds aux collecteurs qui se déplacent dans les campagnes du département, même si le plus souvent ils indiquent que les prix de vente ne les satisfont pas. Les entretiens et observations réalisées sur le marché de Mbouda ont cependant montré que les producteurs résidants dans des villages proches peuvent venir eux-mêmes négocier la vente de leur porc. Le spectacle des jours de marchés de Mbouda où de nombreux paysans tirent au bout d'une corde, et malgré les cris de l'animal, le porc qu'ils ont décidé de vendre est tout à fait révélateur de l'importance de ce genre de pratiques.

Les producteurs moyens de Galim peuvent vendre à différents types d'acheteurs en fonction de leurs contacts (vente directe sur Yaoundé par un parent ou une connaissance...), mais ils vendent généralement aux collecteurs et également aux intermédiaires du marché de Mbouda. En effet et contrairement aux petits producteurs, les producteurs moyens peuvent prendre en charge le coût du transport jusqu'à Mbouda et vendre directement leurs porcs aux intermédiaires de ce marché.

Les producteurs peuvent demander et recevoir des conseils de leurs amis et quelquefois des zootechniciens des services d'arrondissement et départementaux du MINEPIA. Ces derniers sont plus proches des éleveurs pendant la période critique d'élevage où l'on observe beaucoup de maladies. Cette période correspond généralement au premier semestre de l'année, lorsque les pluies sont importantes, car c'est à ce moment que la plupart des producteurs relancent leur élevage.

La collecte primaire est ainsi généralement assurée par des collecteurs qui regroupent des effectifs parfois importants qu'ils revendent principalement aux intermédiaires qui se rendent au marché de Mbouda.

Les intermédiaires (Bayam-Selam) présents sur le marché de Mbouda peuvent vendre à d'autres intermédiaires présents sur Bafoussam ou Yaoundé ou à des grossistes basés à Yaoundé voire même à des consommateurs finaux (bouchers, grilleurs de viande...). Il faut remarquer que le marché de Mbouda constitue le principal marché d'échange pour notre zone et qu'il constitue un nœud commercial de premier plan. C'est sur le marché de Mbouda que sont regroupés et échangés les lots de porcs à destination des différentes villes du pays. Mbouda a défini un jour précis par semaine pour les échanges concernant les produits porcins. Les intermédiaires ne sont donc pas présents à temps plein sur le marché de Mbouda mais ils se rendent sur celui-ci le jour du marché des produits porcins. Ces intermédiaires sont donc mobiles et proviennent de différentes localités du pays.

Les intermédiaires présents sur le marché de Mbouda peuvent se classer en deux types :

- les femmes qui font le commerce surtout des porcelets (10 à 15 kg de poids vif/animal) et des animaux adultes de petits et moyens gabarits (50 à 65 kg de poids vif/animal) car elles affirment ne pas avoir assez de force pour manipuler et transporter les animaux de gros gabarits. Les femmes interrogées provenaient des localités de Monatélé, Douala, Yaoundé, et Dschang,
- Les hommes qui font spécifiquement le commerce des gros gabarits (70 à 100 kg de poids vif/animal) mais qui achètent et revendent également les autres gabarits. Les hommes interrogés provenaient des localités de Yaoundé, Douala, Bafoussam

A l'inverse du marché de Mbouda, les entretiens réalisés sur le marché de Bafoussam montre que celui-ci, bien que sur l'axe Mbouda-Yaoundé, n'apparaît que comme un marché secondaire qui n'intéresse que le commerce local.

Le personnel des services du MINEPIA intervient particulièrement au niveau des marchés de Mbouda et de Bafoussam dans le but de s'assurer du bon état sanitaire des animaux qui sont déplacés hors du département. A cet effet, chaque intermédiaire règle les frais pour l'établissement du certificat sanitaire pour chaque bête exportée du département.

Les grossistes sont des commerçants installés dans les zones urbaines (Yaoundé) à forte consommation de produits porcins. Ils sont souvent en lien direct avec les intermédiaires (Bayam-Selam) Pour la ville de Yaoundé les grossistes (hommes et femmes) sont surtout basés sur les marchés de Yaoundé 8^{ème}, Carrière, Essos et Mvog-Ada.

La distribution aux consommateurs urbains (Bafoussam, Yaoundé ...) est opérée par différents acteurs que l'on peut qualifier de détaillants :

- les bouchers qui vendent de la viande fraîche de porc au kilogramme sur les différents marchés,
- les « braiseurs » qui vendent de la viande cuite appelée « viande braisée »,
- les vendeurs de boyaux qui achètent les abats aux bouchers et aux "braiseurs" et cuisinent leur viande dans un four monté sur un pousse-pousse.
- Et plus rarement par des détaillants qui peuvent vendre aux particuliers un ou deux porcs sur pied ou sous forme de carcasse entière pour des cérémonies traditionnelles (dot, mariages, deuils...).

Les institutions d'appui. Bien que ces institutions ne constituent pas des acteurs directs de la filière, il nous a semblé utile de mentionner leur action pour rendre compte de l'ensemble des acteurs qui interviennent sur le fonctionnement et le devenir de celle-ci. Deux programmes différents d'appui aux producteurs de porcs œuvrent dans le département des Bamhoutos.

Il s'agit tout d'abord du programme d'appui aux éleveurs qui est mis en œuvre par une organisation non gouvernementale nommée « HPI » (basée à Bamenda). Cette ONG fournit gratuitement des porcelets et des appuis techniques à certains éleveurs réunis au sein d'organisations paysannes. Les bénéficiaires des porcelets s'engagent à rendre à l'ONG, après production, un nombre équivalent de porcelets qui pourront ainsi profiter à de nouveaux bénéficiaires.

Il s'agit ensuite du programme de développement de la filière porcine du MINEPIA (basé à Bafoussam) qui cherche à structurer les éleveurs de la province au sein d'organisations de producteurs (OP), et qui vise la mise en place et la coordination d'une plate-forme de

concertation entre ces OP et les opérateurs économiques de la filière en vue de la régulation des échanges commerciaux. Ce programme envisage la création de marchés locaux et régionaux de porcs et la définition commune de prix à chaque niveau de commercialisation. Cette dernière action de l'Etat est récente et en pleine construction. Cependant, durant la phase de sensibilisation, les éleveurs de Galim se sont organisés au sein d'une union locale des producteurs de porcs, elle même affiliée à la fédération des producteurs du département des Bamboutos, et donc à la confédération au niveau de la province. Ce programme national en est encore au niveau de la concertation et il faudra attendre les premiers résultats des négociations en cours pour évaluer si ce genre d'initiative des services de l'Etat trouve ou non un écho favorable et un développement opérationnel auprès des acteurs de la filière.

Matrice des flux

Bien que cette étude exploratoire n'ait pas permis de mesurer de façon précise et sur une longue période les flux de produits entre les différents acteurs de la filière, il est tout de même possible de résumer dans le tableau ci-dessous les informations qualitatives obtenues par les entretiens et enquêtes réalisées.

	PP	PM	CL	I	G	DT	CS
Petits producteurs (PP)			XXX	X			X
Producteurs moyens (PM)			XX	XX		X	X
Collecteurs (CL)				XXX	X		
Intermédiaires (I)				XX	XX	X	X
Grossistes (G)						XXX	X
Détaillants (DT)							XXX

Figure n°2 : Importance relative des échanges de produits entre les acteurs de la filière

Légende du tableau :

L'acteur en ligne vend à l'acteur en colonne

X : flux peu important

XX : flux moyen

XXX : flux important

CS = consommateur,

Le graphe de filière présenté ci-après résume les différents acteurs intervenant dans cette filière et l'importance relative des flux.

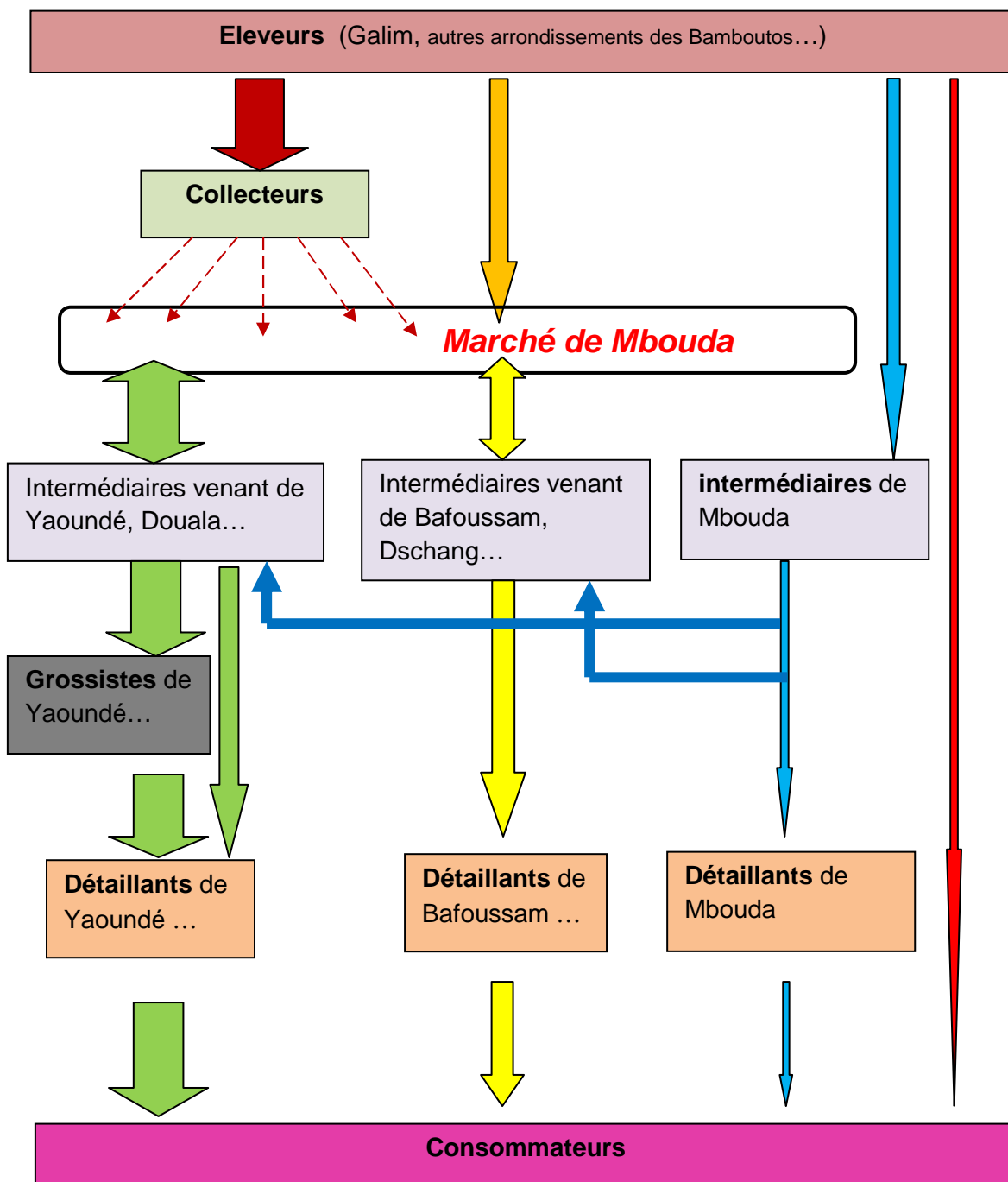


Figure n°3 : Graphe de la filière porcine sur l'axe Galim-Mbouda-Bafoussam-Yaoundé (la largeur des flèches est proportionnelle à l'importance relative des flux)

Le tableau présenté ci-dessous complète les informations synthétisées dans le graphe de filière et précise les opérations techniques, les moyens utilisés ainsi que les opérateurs directs et indirects concernés aux différentes étapes du produit.

Stade ou étape du produit	Opérations techniques	Moyens utilisés	Opérateurs concernés	
			Directs	Indirects
1. Production	Construction du bâtiment d'élevage	Matériaux locaux (bois, bambou, nattes de raphia) ou modernes (ciment, parpaings, tôles) Petit outillage Main d'œuvre	Eleveur Famille de l'éleveur	
	Installation des animaux / alimentation	Matériels de contention durant le transport jusqu'à la porcherie Aliments composés, déchets ménagers et herbes fraîches Main d'œuvre	Eleveur Famille de l'éleveur	Fournisseurs d'aliments d'élevage
	Nettoyage de la porcherie / Soins vétérinaires	Petit outillage Eau Vaccins, antibiotiques et produits désinfectants Main d'œuvre	Eleveur Famille de l'éleveur Agents vétérinaires des services départementaux du MINEPIA	Amis Fournisseurs de produits vétérinaires
2. Commercialisation	Recherche des acheteurs	Techniques de communication Moyens de déplacement	Eleveur Collecteurs	Amis Commerçants de Galim
	Transport des animaux sur pieds / Vente	Véhicules de transport Main d'œuvre	Collecteurs Autres Intermédiaires ou Grossistes	Chauffeurs Personnel des services de la santé et des productions animales du MINEPIA
3. Distribution	Vente au détail / Stockage	Petit outillage d'abattage Etals Chambres froides	Bouchers « Braiseurs » Vendeurs de boyaux	Abatteurs Charcutiers Gérants de Poissonnerie

Figure n°4 : Organisation fonctionnelle de la filière

3.2) Modalités de transaction entre les acteurs.

Les différentes normes et qualités du produit :

Ainsi que nous l'avons déjà signalé les acheteurs et les producteurs s'accordent sur un classement des porcs en fonction de leur âge et de leur poids. La race ne semble pas constituer un critère prioritaire lors des transactions. Les collecteurs, les grossistes et les détaillants sont ainsi intéressés par des animaux de toutes races et de tous âges. Les gabarits vont des porcelets (10-15 kg) aux gros porcs (70-100 kg et +) en passant par les porcs de moyens gabarits (50-65 kg).

Au-delà de l'aspect pondéral la valeur d'échange d'un animal dépend également de son état d'engraissement et de son état sanitaire.

Les porcs trop gras ne sont pas recherchés par les acheteurs et causent une minoration du prix. Les acheteurs interrogés déclarent être à la recherche de « porcs maigres » ce qui n'est pas synonyme d'un animal chétif mais d'un animal bien structuré dont la viande n'est pas trop chargée en graisses. Pour apprécier l'état d'engraissement de l'animal (Koussou et Duteurtre, 2002), le commerçant ou son intermédiaire pince la peau de ce dernier au niveau des vertèbres lombaires entre le pouce et l'index. Si l'animal est gras, la peau ne se retient pas, sinon elle reste coincée entre le pouce et l'index. C'est le critère le plus déterminant pour l'achat.

De même il existe des techniques mises en œuvre par les acheteurs pour déceler les problèmes sanitaires. Les acheteurs inspectent ainsi la langue des animaux vivants. C'est une technique ancienne de détection de la cysticerose porcine sur des animaux vivants. Elle consiste à palper et à explorer la face inférieure de la langue de l'animal à la recherche de cysticerques appelés localement "grains de riz".

Les agents vétérinaires des services du MINEPIA jugent également de la qualité des animaux qui entrent dans les marchés et marquent les animaux sains.

Les modalités de transaction :

Les transactions entre les producteurs et les différents acheteurs (collecteurs et intermédiaires présents sur le marché) se font de gré à gré et ne mettent en jeu que des arrangements ponctuels relatifs à la transaction présente. Il ne semble pas exister de fidélisation des relations marchandes entre producteurs et acheteurs ou une quelconque forme de contractualisation. L'anticipation sur les possibilités de vente est donc difficile et les producteurs se plaignent de nombreux cas de méventes ou de l'imposition de prix bas par les collecteurs et les intermédiaires,

Ce même type de modalité d'échange semble prévaloir entre les intermédiaires et les grossistes et aucun contrat ne semble lier les acteurs de la filière entre eux

Cette réalité révèle une difficulté certaine à l'établissement de rapports structurés entre producteurs et intermédiaires de la filière.

La fixation des prix :

Les prix varient en fonction :

- De la période de l'année: les prix sont plus bas au cours des mois de mai-juin-juillet à cause de la forte prévalence des maladies porcines, et montent entre décembre et janvier du fait d'une forte demande en particulier des villes de Yaoundé et Douala. Cette forte demande est liée à la consommation élevée de viande porc pour les fêtes de fin d'année et également à l'augmentation de la fréquences des cérémonies coutumières (deuils, mariages, ...).
- Du gabarit de l'animal. Le prix au kilo est plus élevé pour les forts gabarits (meilleur rapport poids de viande sur poids carcasse). Les entretiens menés au mois d'octobre sur le marché de Mbouda donne les montants présentés dans le tableau ci-dessous.

Gabarit	Prix par animal	Prix moyen au kilo
Porcelet de 10 à 15 kg	10.000 à 15.000 FCFA	1000 FCFA
Porcs moyens (50-65 kg)	55.000 à 70.000 FCFA	1100 FCFA
Gros porcs (70-100+ kg)	100.000 à 140.000 FCFA	1400 FCFA

- De la prévalence des maladies (peste porcine rouget) dans la localité d'élevage. Un animal malade ou en mauvais état (blessé) subit une sérieuse décote qui peut ramener son prix à 50%, voire 30% du prix d'un animal sain (jusqu'à 15.000 FCFA pour un porc de gabarit moyen et 50.000 FCFA pour un porc de gros gabarit).
- Du rapport de force entre l'acheteur et l'éleveur. Si la demande n'est pas très forte et que l'éleveur a un besoin pressent d'argent (maladie, cérémonie coutumière...) l'acheteur peut imposer des prix bas. A l'inverse, les producteurs ayant une trésorerie suffisante peuvent, durant les périodes de forte demande, obtenir des prix intéressants.

Premiers éléments pour le calcul des comptes d'acteurs.

Cette étude exploratoire a permis de renseigner certains éléments concernant les prix d'échange ainsi que les charges et les volumes traités par chacun des acteurs. Cependant ces premières informations restent à compléter et à préciser pour nous permettre de calculer la répartition des marges entre ces différents acteurs et obtenir une première estimation de leur chiffre d'affaire respectif. Nous en resterons donc pour l'instant à la présentation des premières données obtenues sans poursuivre notre analyse jusqu'au calcul des comptes d'acteur.

La figure n°5, présentée ci-après, synthétise les premières informations recueillies pour la filière pour laquelle les petits producteurs vendent aux collecteurs qui eux même vendent aux intermédiaires venant sur le marché de Mbouda, ces derniers vendant directement aux détaillants sans passer par les grossistes.

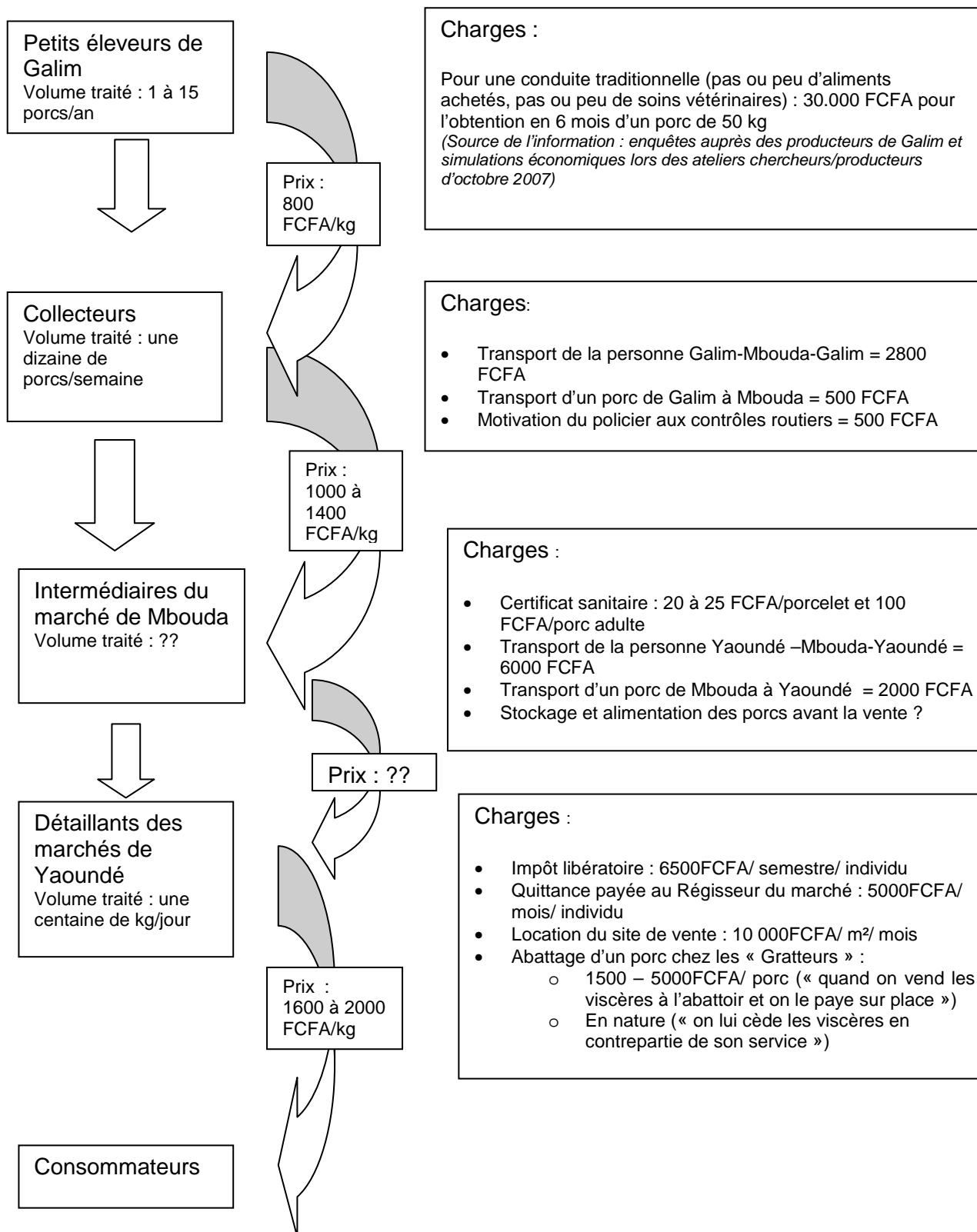


Figure n°5 : Premier éléments pour le calcul des comptes d'acteurs.

Bien que le prix de vente du porc entre les intermédiaires et les détaillants n'ait pas été obtenu on peut penser compte tenu des prix d'échanges de l'étape antérieure et suivante que l'on doit être autour de l'ordre de 1400 FCFA/kg (1200 FCFA à 1600 FCFA/kg ?...), c'est-à-dire 600 FCFA au dessus du prix de vente pratiqué par les collecteurs venant à Galim prendre la marchandise.

Les charges de transport pour amener un porc de Galim à Yaoundé sont de l'ordre de 2500 FCFA/porc auquel il faut ajouter le prix de l'accompagnateur soit 8800 FCFA pour un aller retour Galim-Yaoundé. Si l'on fait l'hypothèse que cet accompagnateur vend une dizaine de porcs de 50 kg par voyage on aurait ainsi un coût de transport total (porc + accompagnateur) de l'ordre de 250 FCFA/kg de porc. Ce rapide calcul montre que si l'on prend en plus les frais de « motivation » des policiers le long de la route et les frais de certificat sanitaire et autres menues dépenses (restauration de l'accompagnateur), on peut penser que 50% du gain (300 FCFA/kg) réalisé par une vente directe des producteurs de Galim aux détaillants de Yaoundé serait consommés par les coûts de la transaction. Les producteurs de Galim pourraient ainsi capter une plus value supplémentaire de l'ordre de 300 FCFA/kg, ce qui pour un porc de 50 kg représente 15.000 FCFA et pour une dizaine de porcs 150.000 FCFA. Ces premiers éléments chiffrés, qui restent à préciser et à confirmer, seront discutés avec les producteurs de Galim pour évaluer avec eux si cette espérance de gain peut les inciter à consacrer du temps et de l'énergie, et à prendre probablement aussi quelques risques, pour lancer cette expérience de vente directe.

Sur l'identification d'acheteurs potentiels basés à Yaoundé.

Au-delà des aspects prix, la faisabilité de ce genre d'expérience dépend également des modalités de la transaction proposée par les acheteurs potentiels et de leur intérêt pour ce genre d'expérience.

En ce qui concerne leur éventuel intérêt à acheter des porcs en provenance de Galim, les commerçants de Yaoundé contactés précisent ce qu'avait déjà évoqué les intermédiaires du marchés de Mbouda et indiquent deux principales périodes :

- une bonne période qui va de septembre à décembre où ils achètent des porcs gras et maigres venant de divers horizons (le « vrac ») car à cette période de l'année il y a les fêtes de fin d'années (noël, nouvel an) et plusieurs cérémonies familiales (mariages, dot, baptêmes...) qui nécessitent de grandes quantités de viandes. Durant cette période les prix des produits sur le marché satisfont généralement les vendeurs (détaillants ou grossistes ou revendeurs) ;
- une période « dure » allant de février à juin où ils sélectionnent les animaux qui n'ont pas beaucoup de graisse avec une préférence pour les porcs en provenance de l'ouest et du centre car la majorité des clients préfèrent les viandes sans graisse. Durant cette période il n'y a pas une forte demande sur les marchés de Yaoundé et les quelques clients qu'on observe sont assez exigeants sur la qualité de la viande.

Un groupe d'acheteurs potentiels en particulier a été identifié pour les éleveurs de porcs de Galim. Il s'agit des bouchers rencontrés au niveau du marché Mfoundi. Généralement, ces derniers s'approvisionnent principalement sur le marché 8^{ème}, situé à côté du Commissariat de police du 8^{ème} arrondissement de Yaoundé. Lorsque les porcs se font plus rares, ils se ravitaillent dans les quartiers de la ville, « un peu partout », comme ils disent.

Ces acteurs sont intéressés par la proposition de venir chercher directement des porcs chez les éleveurs de Galim. Ils indiquent cependant que la condition de leur venue et d'avoir auparavant la garantie de la présence effective de la marchandise et des quantités disponibles à Galim afin de ne pas engager de dépenses de transport jusqu'à Galim inutiles. Lors de ces premiers contacts ces acheteurs potentiels n'ont pas mentionné d'autres conditions (qualité du produit, nombre minimum...) et ils n'ont pas non plus indiqué d'exigences en ce qui concerne la définition des prix avec les éleveurs.

Ces éléments amènent les observations suivantes :

- il serait intéressant de compléter ces premiers contacts par des échanges avec les grossistes de Yaoundé qui n'ont pour l'instant pas été touchés par ces entretiens ainsi qu'avec les autres acheteurs potentiels (vendeurs du marchés 8^{ème}, ...) susceptibles d'être intéressés par ce genre d'expérience. Il faudra ainsi voir dans quelle mesure ces autres acheteurs potentiels offrent des niveaux de prix ou des conditions d'achat plus intéressantes ou pas que les bouchers déjà contactés.
- Il faut poursuivre, et cela pourrait se faire en présence d'un représentant des producteurs de Galim, les premiers échanges menés avec les bouchers pour avancer dans la définition d'un cahier des charges plus précis (qualités attendues selon la période de l'année, quantité de porcs souhaité par les bouchers et livrables par les producteurs) et préciser éventuellement les conditions de la transaction (fourchette de prix envisagée selon que c'est le boucher qui envoie quelqu'un à Galim ou que c'est un producteur qui se déplace, paiement à la livraison, ...) si les partenaires se montrent réellement intéressés. Il faut en particulier préciser la période la plus intéressante pour que les producteurs de Galim puissent s'organiser en conséquence et lancer l'engraissement des porcelets 6 mois avant.

4) CONCLUSION, PERSPECTIVES.

Ces premières informations ont permis d'avoir une première représentation du fonctionnement de cette filière et des possibilités de vente directe. Elles ont été restituées aux producteurs. Si un certain nombre de producteurs se sont montrés désireux de mettre en place les tests d'engraissement de porcs et de vente directe sur Yaoundé, la réalisation pratique de cette perspective s'est heurtée aux difficultés d'accès au crédit (pour l'achat des porcelets et d'une partie de l'alimentation non produite sur place). Ces difficultés étaient liées au fait que les promoteurs n'avaient pu rembourser le crédit intrants de la culture de maïs du cycle antérieurs et qu'ils ne pouvaient donc pas négocier un nouvel accès à du crédit.

Ces dernières remarques montrent bien que la réalisation de tests en milieu réel impose de traiter de l'ensemble des éléments nécessaires à la mise en œuvre d'une filière marchande (accès aux intrants et au crédit, sécurisation de la vente, références technico-économiques adaptées...).

Bibliographie

Koussou M.O. et Duteurtre G., 2002. Les facteurs de compétitivité de la filière porcine dans le bassin du Logone. Communication au colloque " Systèmes agro-alimentaires localisés ", Montpellier